

E-book

Mějte finančně zdravou firmu

Osvojte si základy finančního zdraví a vyhněte se typickým i méně obvyklým problémům v obchodních vztazích.

Obsah

Obsah	1
Úvodní slovo	2
Pochopte základy finančního zdraví	3
Jak na prověřování byznys partnerů	10
Dohledatelné informace	13
Pohledávky po splatnosti. Co teď?	14
Typické problémy v obchodních vztazích	16
CRIBIS vám pomůže zjistit vše důležité	17

Úvodní slovo

Znalost **finančního zdraví** vašich obchodních partnerů je důležitá.

Rozeznajte klíčové aspekty finančního zdraví firem a naučte se používat nástroje, které vám je pomohou hodnotit a spravovat.

Určitě velmi často slyšíte o finančním zdraví firem. Víte ale, o co přesně se jedná? Jakmile budete mít jasno, nejspíše se začnete zajímat také o jeho důležitost a budete se sami sebe ptát, proč byste ho u vybraných společností měli chtít znát a které indikátory sledovat. Rádi byste se dozvěděli, jak během chvilky poznat nepoctivou firmu a předejít nesnázím spojeným s neuhrazenými fakturami?

Na tyto a další otázky ohledně finančního zdraví podniků vám odpoví náš e-book.

Práce máte určitě hodně, ale času málo. Proto jsme se rozhodli sdílet s vámi ty nejdůležitější poznatky našich odborníků bez zacházení do zbytečných detailů. Nicméně, pokud chcete poradit s konkrétním řešením, můžete se obrátit na helpdesk. Naši kolegové pro vás jistě najdou vhodné východisko na míru vašim potřebám.

Předejít pohledávce se sice ne vždy povede, ale i tak vám můžeme pomoci tyto případy minimalizovat stejně jako jejich následky.

Dělejte lepší finanční rozhodnutí a společně s námi snižujte obchodní rizika.

Kontakt

helpdesk.cz@crif.com

Pochopte základy finančního zdraví

Trocha teorie přijde vždy vhod. Abychom vás nepřehltili, **vezmeme to rychle, stručně a jasně.**

Praktické ukázky pro vás samozřejmě máme. Jenže pro jejich plné pochopení budete potřebovat teoretické znalosti finanční analýzy, které načerpáte na následujících řádcích.

Co je finančně zdravá firma?

Znamená to, že je daná firma v dobré finanční kondici. Tedy, že je schopná zhodnocovat vložený kapitál a disponuje dostatečným množstvím prostředků na svůj rozvoj. Dále se s tímto pojmem pojí faktory jako dlouhodobá stabilita, rentabilita, likvidita a další klíčové finanční ukazatele. Abyste zjistili, jak je na tom vaše společnost, můžete

nechat provést finanční analýzu, která ji ve všech těchto oblastech prověří.

Finanční zdraví firem řeší různé subjekty, od majitelů a vedení přes banky, dodavatele, odběratele nebo investory až po konkurenci, zaměstnance, auditory a další.

Rentabilita, jinak také výnosnost, je základním ekonomickým pojmem vyjadřujícím vztah mezi vloženými prostředky a ziskem:

- **ROA (return on assets)** – Jedná se o rentabilitu aktiv ukazující, kolik procent představuje čistý zisk firmy z objemu celkových aktiv. Čím vyšší hodnoty ROA vaše společnost má, tím lépe.
- **ROE (return on equity)** – Rentabilita vlastního kapitálu v procentech představuje čistý zisk vašeho podniku z objemu vlastního kapitálu. Vyšší hodnoty znamenají, že se vám v podnikání daří.
- **ROS (return on sales)** – Když se podíváte na rentabilitu svých tržeb, zjistíte, kolik procent představuje zisk (EBIT) z jejich celkového objemu tržeb. Pravidlo „čím více, tím lépe“ platí i v tomto případě.

Likvidita představuje rychlost, s jakou je vaše společnost schopna proměnit aktiva v peněžní prostředky. Dělí se na:

- **Běžnou likviditu**, která vyjadřuje poměr mezi krátkodobými aktivy sníženými o zásoby a krátkodobými závazky. Čím vyšší hodnoty, tím lépe.
- **Celkovou likviditu**, která demonstruje poměr mezi krátkodobými aktivy a krátkodobými závazky. Vyšší hodnoty jsou ukazatelem lepší likvidity.

Proč je dobré znát finanční zdraví firem

Zahájit spolupráci s finančně neprověřenou firmou nemusí být žádný problém, nebo velký. Tak proč riskovat? Provéřit si obchodního partnera předtím, než s ním navážete spolupráci a průběžně sledovat stav firem, se kterými už spolupracujete, je jedním z nejchytřejších finančních rozhodnutí, jaká můžete učinit. Ne nadarmo se říká „důvěřuj, ale prověřuj“.

Finanční výkazy

Poskytnou vám důležité informace, ale musíte je umět interpretovat v kontextu specifik daného podniku, odvětví a trhu, ve kterém působí. Výsledky finanční analýzy je také vhodné porovnat s kvalitou vedení a tržní pozicí firmy. Pro vaši jednodušší orientaci vám teď představíme konkrétní faktory, které byste v jednotlivých výkazech měli sledovat.



Výkaz zisku a ztráty

Tržby a příjmy

Sledujte růst a pokles příjmů. Stabilní nebo rostoucí tržby jsou známkou zdravé firmy.

Čistý zisk

Pozorujte, jak se čistý zisk společnosti mění v průběhu času. Jde totiž o klíčový ukazatel ziskovosti.

Marže

Je daná firma efektivní při převádění svých příjmů na zisk? Napoví vám přehled provozní a čisté marže.

Náklady

Analyzujte změny v nákladech podniku a ověřte si, jestli jsou v souladu s příjmy.

Rozvaha/Balance

Aktiva

Podívejte se na dlouhodobá a krátkodobá aktiva a porovnejte je.

Pasiva

Stejně postupujte u krátkodobých i dlouhodobých pasiv.

Vlastní kapitál

Sledujte vývoj vlastního kapitálu, který naznačuje, jak firma s vlastními zdroji hospodáří.

Poměr aktiva/pasiva

Porovnáním poměru aktiv a pasiv získáte představu, jak firma spravuje své finance a závazky.

Výkaz cash flow

Operativní cash flow

Jedná se o peněžní tok příjmů a výdajů spojených s běžným podnikáním.

Investiční cash flow

Takto se označují peněžní toky z investičních aktivit.

Finanční cash flow

Řeč je o peněžních tocích z finančních aktivit, jakými mohou být půjčky, splátky dluhů a podobně.

Čisté cash flow

Poměr příjmů a výdajů peněžních prostředků za určité období.

Další důležité ukazatele

Poměr zadluženosti

Debt-to-equity ratio představuje vztah mezi dluhem a vlastním kapitálem společnosti.

Likvidita

Krátkodobé ukazatele likvidity jako poměr aktuální likvidity ukazují schopnost firmy splácet krátkodobé závazky.

Rentabilita

Ukazatele jako ROE, rentabilita vlastního kapitálu, a ROA, rentabilita aktiv, poskytují přehled o efektivitě využívání zdrojů.

Obratovost zásob

Značí rychlost, s jakou firma prodává a obnovuje své zásoby.

Analýza trendů a porovnání

Srovnání s minulými obdobími

Pomáhá vám sledovat a porovnávat vývoj výše zmíněných ukazatelů v čase.

Oborové srovnání

Díky němu budete moci srovnat finanční ukazatele firmy s průměrem daného odvětví.

Management a strategie

Vedení a strategické rozhodnutí

Kvalita managementu společnosti a jeho schopnost implementovat efektivní strategie je dalším důležitým ukazatelem, který byste měli sledovat.

Rizika a nejistoty

Externí a interní rizika

Identifikujte potenciální hrozby uvnitř i vně firmy, které by mohly negativně ovlivnit její finanční zdraví.

Platební morálka

Prověřením platební morálky vašeho potenciálního obchodního partnera budete o další krok blíže k rozhodnutí, zda s ním navázat spolupráci. Níže najdete seznam hlavních ukazatelů, na které byste se při posuzování jeho finančního zdraví a spolehlivosti měli zaměřit.



Historie plateb

Zpoždění plateb

Zjistěte, jestli společnost své závazky vždy hradí včas, nebo se v její historii objevují nějaké opožděné platby.

Doba splatnosti faktur

Sledujte průměrnou dobu, za jakou firma hradí faktury. Dlouhá doba splatnosti může naznačovat finanční potíže.

Kreditní zprávy a hodnocení

Kreditní zprávy

Nechte si od renomované agentury vystavit kreditní zprávu, protože vám o platebním chování podniku může poskytnout cenné informace.

Kreditní skóre

Vysoké kreditní skóre zpravidla značí dobrou platební historii a nižší riziko nesplácení pohledávek.

Reference a recenze

Obchodní reference

Jsou to především dodavatelé a klienti společnosti, kteří vám mohou poskytnout relevantní informace o jejím platebním chování a spolehlivosti. Proto je bez váhání kontaktujte.

Online recenze a hodnocení

Také internet vám může být nápomocný, pokud na obchodních a finančních platformách existují recenze, které danou firmu hodnotí.

Analýza veřejných informací

Finanční zprávy

Nahlédněte do archivů médií, kde mohou být publikované zprávy reflektující likviditu podniku, případně odhalující finanční nesnáze a kauzy.

Soudní záznamy

Ověřte, zda na firmu byly podány žaloby nebo jestli řeší jiné právní spory související s nesplácením pohledávek.

Vlastní zkušenosti

Vlastní interakce

Sami si odpovězte na otázku, jak firma plní závazky, které vůči vám má. Jakýkoliv viditelný negativní posun ve způsobu řešení jejich plateb by pro vás měl být varovným signálem.

Využití speciálních nástrojů

Software na řízení pohledávek

Pokud chcete sledovat platební chování a identifikovat vzorce v platební morálce, budou vám tyto nástroje velmi nápomocné.

Pravidelný monitoring

Neustálé sledování

Platební morálka se časem může měnit, proto nepřetržitě monitorujte stav svých obchodních partnerů a provádějte pravidelné kontroly.

Tržní pozice a konkurenceschopnost

Abyste byli co nejlépe schopni odhadnout růstový potenciál a dlouhodobou finanční udržitelnost svých obchodních partnerů, bude vhodné, když porozumíte jejich tržní pozici a konkurenceschopnosti.



Tržní podíl a pozice

Velikost tržního podílu

Zjistěte, jak velký podíl na trhu ve svém odvětví váš obchodní partner zaujímá.

Pozice v odvětví

Je váš obchodní partner ve svém segmentu lídrem, malou, nebo novou firmou? Zjistěte to.

Konkurenceschopnost

Jedinečné prodejní argumenty

Identifikujte USP (unique selling propositions) svého obchodního partnera, které ho v pozitivním smyslu odlišují od konkurence. Mohou jimi být technologie, cena, kvalita i zákaznický servis.

Inovace a vývoj produktů

Sledujte četnost a inovativnost nových produktů a služeb v porovnání s konkurencí.

Finanční výkony

Růst příjmů a ziskovosti

Sledujte historický růst příjmů a ziskovosti společnosti pro snazší predikci jejího dalšího vývoje.

Stabilita příjmů

S tím souvisí i stabilita příjmů. Zjistěte, zda je konstantní, rostoucí, nebo klesající.

Analýza trhu a odvětví

Trendy v odvětví

Mějte přehled o současných a budoucích trendech na trhu v odvětví, ve kterém firma působí a sledujte, zda je váš obchodní partner spíše určuje, nebo se jimi nechává ovlivnit a do jaké míry.

Konkurenční analýza

Porovnávejte výkon produktů, služeb a tržní strategie vašeho obchodního partnera s hlavními konkurenty.

Strategie a vedení

Obchodní a růstové strategie

Zjistěte, jaké obchodní a růstové plány společnost má, a hlavně si všimněte, jak je uplatňuje v praxi.

Management a vedení

Na krátkodobé, a především dlouhodobé úspěšnosti podniku se podílí také kvalita a zkušenosti vedení.

Zákaznická základna a vztahy

Diverzifikace zákaznické základny

Má firma dostatečně širokou a diverzifikovanou zákaznickou základnu? Pak ji můžete považovat za méně rizikovou.

Loajalita zákazníků

Bez povšimnutí nenechte ani kvalitu vztahů společnosti s klíčovými zákazníky a četnost opakovaných obchodů.

Společenská odpovědnost

Udržitelnost

Další úrovně, které věnujte pozornost, jsou udržitelné obchodní aktivity umožňující dlouhodobou životaschopnost podnikání.

Sociální odpovědnost

Zdraví firmy můžete určit také na základě dodržování etických norem nebo sociální odpovědnosti. Takové společnosti totiž mívají loajální zákazníky.

Externí hodnocení a zprávy

Analýzy a zprávy odvětví

Kromě samotné firmy získáte cenné informace z analýz odvětví a zpráv od nezávislých analytiků nebo výzkumných agentur.

Technologická připravenost

Adopce technologií

Další měřítko, které se vyplatí sledovat, je schopnost vašeho obchodního partnera implementovat a využívat moderní technologie pro zlepšení a vyšší efektivitu aktivit, produktů i služeb.

Rizika a výzvy

Analýza rizik

V neposlední řadě se naučte identifikovat hlavní interní a externí rizika, kterým podnik čelí a zjistěte, jak je řeší.

Vyhodnocením co největšího možného počtu výše zmíněných faktorů získáte ucelený obraz vypovídající o tržní pozici a konkurenceschopnosti obchodního partnera. Bude vám cenným pomocníkem v lepším pochopení případných výzev a rizik i potenciálu daného subjektu dlouhodobě a udržitelně růst.



Jak na prověřování byznys partnerů

Myslíte si, že prověřování firem, se kterými spolupracujete už dlouhá léta, není potřeba? Bohužel vás musíme vyvést z omylu. Jsou to právě průběžně neprověřované dlouhodobé vztahy, které často představují nečekaná rizika. V této kapitole vás krok za krokem provedeme celým procesem prověřování firem, od základních veřejných zdrojů po sofistikované aplikace jako [CRIBIS](#), které poskytují podrobné a úplné informace o obchodních subjektech. Dále vám představíme nástroje a metody, které k získání důležitých dat, jejich interpretaci a využití k ochraně vašeho vlastního podnikání před potenciálně rizikovými obchodními partnery v praxi, můžete využít.

Proč prověřovat firmu, kterou dlouhodobě znám a věřím jí?

Říká se, že „pod světlem je největší tma“. A je to pravda. Problémy se nejčastěji objevují u firem, které dobře znáte a kterým – nejspíše až slepě – důvěřujete. Přeci jen, pokud jste e-book dočetli až sem, určitě budete k novým společnostem už vždy přistupovat opatrně a budete vůči nim uplatňovat přísné platební podmínky. Proč tedy vůči firmám, kde máte na první pohled pocit, že je vše v pořádku, přistupujete mnohem mírněji? Vždyť si jen zaděláváte na problémy, co by jinak vůbec nemusely vzniknout. Třeba už jen proto, že daná společnost může nabýt dojmu, že jste ledabylí, a tak není problém si k vám cokoliv dovolit.

Nebo se může stát, že je podnik zcela v pořádku, ale náhle se ocitne v problémech, aniž by jednal s nekalým záměrem. Pokud jste jeho stav pravidelně sledovali, mohli jste tento výsledek předvídat. A když ne, může se vám stát, že se jeho platební morálka markantně zhorší. Naše rada proto zní: „Nepříjemným situacím předcházejte pravidelným monitoringem a minimalizujte jejich následky.“





Naši obchodníci všechny firmy pravidelně navštěvují a dobře je znají. Pokud by v některé z nich hrozil problém, určitě by o něm hned věděli.

Také v prostředí, kde panují ty nejlepší vztahy, se může něco pokazit. V osobním životě to může být například situace, kdy za vámi přijde sourozenec, se kterým máte skvělý vztah, s tím, že by si od vás potřeboval půjčit peníze. S velkou pravděpodobností mu bez jakékoliv záruky, že je vrátí, klidně půjčíte i větší obnos pouze na základě ústní dohody a budete doufat, že vám všechny peníze vrátí.

Je ale pravdou, že i při půjčce v rodině by měla být uzavřena písemná smlouva a u vztahů s obchodními partnery jde o ještě mnohem důležitější krok. Jakýmkoliv dalším rizikům navíc můžete zamezit, pokud máte znalosti z terénu a disponujete dalšími fakty o firmě – čísla a data mluví za vše. Dokážete si snad představit firmu, která by se veřejně přiznávala k tomu, že je nespolehlivým plátcem DPH?

Aplikace na prověření firem vás o tomto problému ihned informují a během chvilky se dozvíte, že se máte při spolupráci s konkrétním obchodním partnerem mít na pozor. Posláním těchto aplikací totiž není realitu zkreslovat, ale dotvářet. Zvláště v dnešní době, kdy jsou triky, které firmy k podvodům používají, až neuvěřitelně sofistikované. CRIBIS těmito informacemi disponuje, a tak i vy můžete být o krok napřed a chránit svůj byznys před nekalými praktikami.

Když si chci firmu prověřit, kde mám vůbec začít a na co se mám zaměřit?

Nejdříve si projděte veřejné zdroje. Například v Obchodním rejstříku, respektive na www.justice.cz najdete všechny základní údaje včetně účetních závěrek, pokud je firma zveřejňuje. Základní informace o živnostnících najdete v Rejstříku živnostenského podnikání na stránce

www.rzp.cz, ale protože osoby samostatně výdělečně činné nemusí zveřejňovat finanční výkazy, více se zde nedozvíte.

Následně si jednoduše vyhledejte název prověřovaného subjektu ve vyhledávači a přečtěte si všechny dostupné podklady.

Výše zmíněný postup je časově velmi náročný a ne vždy vám poskytne všechny relevantní informace. Pro větší efektivitu a snazší proces raději využijte nástroj určený k prověřování podnikatelských subjektů. Například v aplikaci CRIBIS najdete více než 90 zdrojů, a to jak veřejných, tak neveřejných. Zároveň v aplikaci najdete další údaje z registru REPI nebo z Centrální evidence exekucí. Další výhodou aplikace CRIBIS je, že historické údaje, které některé zdroje po určité době mažou, zůstávají v aplikaci navždy uloženy a dostupné. Všechny tyto informace jsou na pozadí propojené. Díky tomu máte k dispozici vyvážený a do kontextu zasazený obraz každého subjektu, který prověřujete.

Nespolehlivý plátc DPH – Jde o fyzickou nebo právnickou osobu, která neodvedla daň, případně porušila některou z dalších povinností plátce.

K 9. 1. 2024 je evidováno

39 513

nespolehlivých plátců DPH (firem).

U spolupracujících firem hlídám jak jejich spolehlivost plateb DPH, tak insolvence. Mám dojem, že to stačí, nebo ne?

Určitě je správně, že alespoň některé tyto aspekty si už hlídáte. Když se ale firma objeví v insolvenčním rejstříku nebo je identifikována jako nespolehlivý plátc DPH, je zpravidla pozdě. Negativní vývoj společnosti můžete předvídat na základě jiných faktorů. Už pouhé zhoršení platební morálky může značit, že ve firmě není něco v pořádku. Stejně tak může být negativním indikátorem přihlášení trvalého bydliště majitelů nebo jednatelů na městský, potažmo obecní úřad. A přesně takové informace najdete v aplikaci CRIBIS.

Zní to ještě náročněji než vyhledávání na internetu a já musím řešit podnikání. Kde si mám na prověřování najít čas?

Aplikaci a reporty nemusíte řešit každý den. Jednoduše si své obchodní partnery zaneste do monitoringu, aplikace bude vše sledovat za vás a na jakékoliv změny vás upozorní. Pracuje v reálném čase, takže budete mít dostatek času na jakékoliv změny adekvátně reagovat.

Je jen na vás, jaké změny jsou pro vás natolik zásadní, že by vás donutily změnit podmínky spolupráce s daným subjektem, nebo ji dokonce ukončit. Proto si můžete zvolit, které z nich chcete sledovat.

Práci s aplikací se ani nemusí věnovat celá firma. Úplně postačí, když se v ní bude alespoň částečně orientovat jeden člověk. Když pak například obchodník zjistí, že nová společnost nejspíše nesplní podmínky, kterými definujete „odpovědného obchodního partnera“, obrátí se na vašeho CRIBIS odborníka. Ten firmu prověří a určí finální stanovisko, zda budete s danou společností spolupracovat, budete jí klást přísnější podmínky, nebo s ní spolupráci ani nenavázete.

Všechny informace z aplikace můžete mít implementované i ve svém interním systému bez nutnosti přihlašovat se do aplikace CRIBIS.

Nevíte si s nějakou funkcí nebo postupem v aplikaci rady? Rádi vám pomůžeme.

Počet osob s trvalým bydlištěm na městském nebo obecním úřadě byl k 9. 1. 2024:

37 689



Dohledatelné informace

Věděli jste, že v aplikaci CRIBIS můžete zjistit i takové rizikové faktory jako takzvané bílé koně, nebo že váš obchodní partner čelí exekuci? Vše, co k tomu potřebujete, jsou data a schopnost signály naznačující potenciální problémy správně interpretovat. Efektivní a přesné získávání informací zajistí aplikace. Jejich interpretaci pro bezpečnější podnikání a zdravé obchodní vztahy vás rádi naučíme.



Jak zjistím, že za celou firmou nestojí „bílý kůň“?

„Bílé koně“ podnikatelé využívají zvláště, když své firmy přivedli do velkých potíží. Ve většině případů se jedná o dluhy o tak vysokých částkách, že je nemají šanci zaplatit. S firmou, která by tyto nebo podobné problémy měla, nejspíše nebudete chtít spolupracovat. A ani nebudete muset, protože už za chvíli se dozvíte, jak právě tento údaj zjistíte.

Varovným signálem je třeba to, že je majitel firmy zároveň jejím jednatelem a má bydliště na městském nebo obecním úřadě. Taková informace může značit momentální složitou situaci v osobním životě, ale také nemá jetnou osobu, která je dlouhodobě bez domova. Pokud navíc tento člověk ještě k tomu figuruje jako jednatel a majitel v nějakých dalších firmách, je na místě, abyste vůči danému subjektu začali být nedůvěřiví.

Lze dohledat, zda je obchodní partner v exekuci?

Zjistíte to vlastně vcelku jednoduše. Zajistěte si přístup do Centrální evidence exekucí, kde můžete vyhledávat podle různých parametrů jako jména a příjmení, rodného čísla, IČ, čísla spisu a dalších. U prověřování právnických osob pak máte tu výhodu, že jakmile se na jejich exekuce dotáže jiný uživatel, objeví se výsledek ve vyhledávání v aplikaci CRIBIS, a to v negativních informacích, kde jsou dohledatelné také exekuce na obchodní podíl. Nicméně si aktuálnost exekuce vždy ověřte i v CEE.

K 9. 1. 2024 byl počet exekucí
na obchodní podíl

14 209

Pohledávky po splatnosti. Co teď?

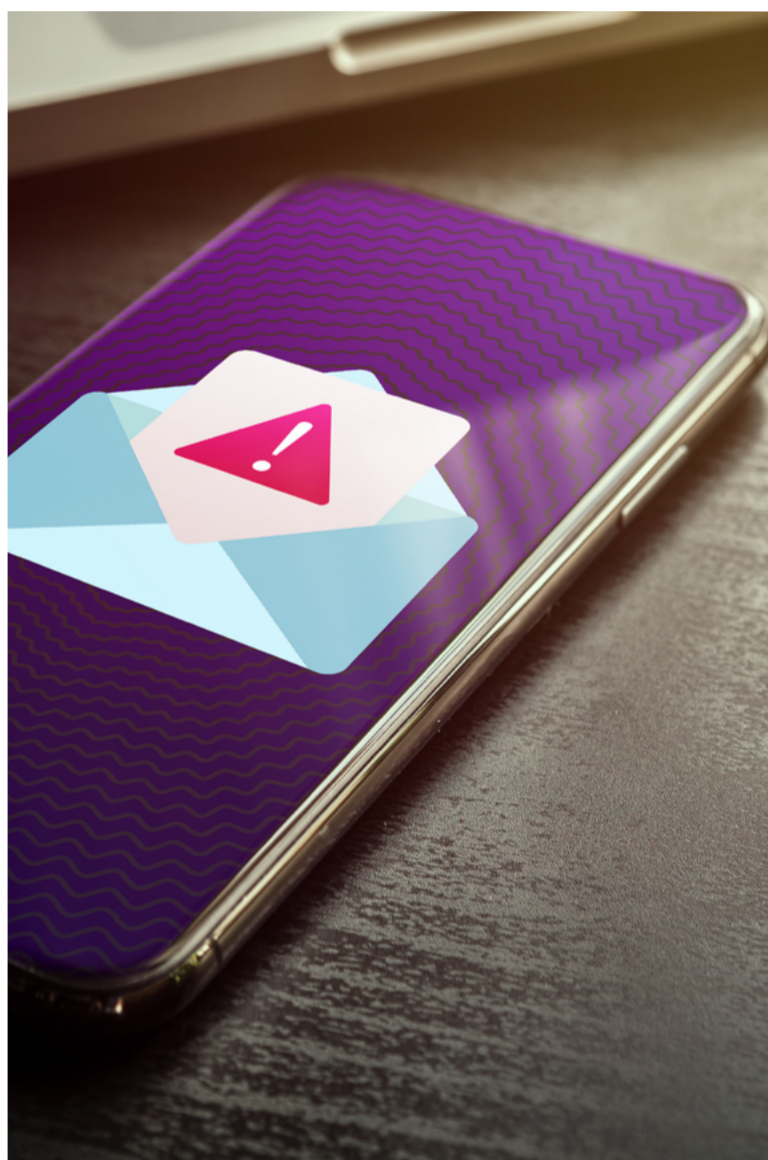
Rostoucí počet neuhrazených pohledávek po splatnosti může mít pro vaše podnikání fatální následky. Tato kapitola vám prozradí, jak se s nepříjemnou situací vyrovnat a do budoucna zamezit ohrožení finanční stability vaší firmy. Také se dozvíte, jak správně nastavit platební podmínky a rozdělit portfolio zákazníků podle jejich rizikovosti.

Počet pohledávek po splatnosti se zvyšuje. Co s tím mám dělat?

Nejdříve si udělejte přesný přehled o velikosti problému. Jedním z řešení je nahrát saldo, tedy rozdíl mezi kladnými a zápornými položkami, zákazníků do aplikace. Poté pomocí hromadných výstupů rozdělte portfolio klientů do tří skupin. Dělit je můžete třeba podle indexu na rizikové, středně rizikové a nerizikové. V první řadě se zaměřte na ty rizikové a zjistěte si, jak u nich máte nastavené platební podmínky. Když zjistíte, že nejsou vyhovující, je čas na změnu smluv.

Můžu zajistit, aby byly pohledávky po splatnosti nakonec uhrazeny?

Pomocí kreditního managementu můžete realizovat jednotlivé kroky vedoucí k co největší minimalizaci ztrát z neuhrazených pohledávek. Cílem tohoto souboru akcí je snížení finančních rizik a zvýšení zisku. Když teorii převedeme do praxe, tak kreditní management může vypadat tak, že jasně stanovíte, za jakých podmínek někomu poskytnete produkty nebo služby.





Existují nějaké nástroje pro kreditní management? Pokud ano, zajímalo by mě, jak je efektivně využívat.

Platba na zálohu

Nejjednodušším nástrojem je platba na zálohu. Díky němu zajistíte alespoň částečnou úhradu pohledávky. Pokud nemáte možnost využít pokročilejší nástroje, použijte alespoň tento.

Pojištění pohledávek

Finanční problémy mohou postihnout každého, proto je dobré si tuto oblast pojistit a ochránit firmu před rizikem neuhrazených faktur. Takové pojištění znamená krytí rizika, že za poskytnuté zboží nebo služby nedostanete zaplacení, protože nezaplacené faktury vám proplatí pojišťovna.

Pojištění je možné rozdělit do dvou skupin na

- jmenovitý (někdy také specifický) limit,
- nejmenovitý (někdy též nespecifikovaný) limit.

Jmenovitý limit znamená, že pojišťovna stanoví, do jaké výše neuhrazené částky vám u daného odběratele poskytnou pojištění.

U nejmenovitého limitu není ze strany pojišťovny stanoven individuální úvěrový limit. Namísto toho je stanovena maximální výše částky, kterou vám pojišťovna vyplatí u jakéhokoliv vašeho odběratele.

Ať už chcete zařadit firmu do jmenovitého nebo nejmenovitého limitu, nejdříve si ji ověřte v aplikaci CRIBIS, kde zjistíte, zda máte šanci na daný subjekt pojistku získat.

Když se vám stane, že aplikace CRIBIS subjekt vyhodnotí jako zdravý, ale pojišťovna pojistku neschválí, předložte jí report generovaný aplikací. Všechny čtyři pojišťovny, které se pojištěním pohledávek zabývají – Allianz Trade (dříve Euler Hermes), Atradius, Coface, Credendo – tyto reporty akceptují.

Vymáhání pohledávek

Když situace zajde tak daleko, že musíte řešit vymáhání pohledávek, protože s vámi odběratel nekomunikuje a dlužnou částku vám nechce uhradit, připravte se na poměrně nákladnou službu. Zpravidla vás bude stát 8–10 % z dlužné částky.

Prověření obchodního partnera

Vznik výše zmíněných problémů můžete minimalizovat používáním aplikací jako CRIBIS, což představuje vůbec nejlevnější možnost. Jediné, co budete potřebovat, je licence aplikaci používat a interní náklad na člověka, co bude s aplikací pracovat.

Přes veškerou prevenci se stejně může stát, že dojde k neuhrazení pohledávky. Pak je dobré varovné signály co nejdříve rozpoznat a pomocí sofistikovaných nástrojů snížit negativní následky na minimum.

Typické problémy v obchodních vztazích

Přestaňte se opakovaně setkávat s dlužníky, kteří se na trhu objevují pod různými firemními identitami. Vytvořte si seznam osob a společností, se kterými už nikdy nechcete spolupracovat, tuto informaci využijte při prověřování nových obchodních partnerů a posviťte si i na zahraniční společnosti.

Stále s naší firmou navazuje spolupráci stejný dlužník, jen pod jinou společností. Jak se s ním vypořádat?

Do soupisu subjektů, se kterými nechcete spolupracovat, můžete v aplikaci zahrnout právnické i fyzické osoby. Při prověřování nové firmy vám CRIBIS pomocí reportu konfliktu zájmů okamžitě ukáže, jestli v jejím zákulisí nefiguruje osoba, se kterou za žádnou cenu nechcete nevázat obchodní vztah. Jde o nejrychlejší a nejjednodušší způsob ověření, ale můžete využít i druhou metodu, kdy se na požadované informace podíváte v diagramu vazeb dané osoby, případně si prověříte vazby mezi dvěma subjekty.



Jak mám postupovat, pokud můj obchodní partner působí v zahraničí?

S prověřením zahraničních obchodních partnerů vám pomůže aplikace [SkyMinder](#). Sdružuje informace o obchodních společnostech a fyzických osobách z 230 zemí světa. Někdy může být velkým problémem už to, že se vám nepodaří dohledat oficiální název daného subjektu. SkyMinder vám nicméně dovoluje nahlédnout i do oficiálních listin, jako jsou lokální zdroje, které jsou podobné naší Sbírce listin nebo si nechat vygenerovat detailní report s rozšířeným hodnocením.

CRIBIS vám pomůže zjistit vše důležité

Postupujte procesem hodnocení firem krok za krokem, rozlišujte rozdíly mezi finančním a nefinančním hodnocením a naučte se je interpretovat. Jedině tak budete umět určit, jaké ukazatele sledovat i jakým hodnocením by pro finančně bezpečnou spolupráci měl váš potenciální obchodní partner disponovat.

Jak poznám, že bude spolupráce s daným subjektem bezpečná a bezproblémová?

Ve výsledku můžete spolupracovat s jakoukoliv firmou, pokud nepodceníte základ, kterým je stanovení konkrétních podmínek spolupráce.

Například ne všechny firmy zveřejňují své finanční závěrky, ale nemusí se hned jednat o problém. CRIBIS umí subjekty posoudit i bez nich – na základě finančního a nefinančního hodnocení.

Finanční hodnocení využívá data z účetních závěrek a vybraných finančních ukazatelů. To znamená, že je mnohem přesnější než hodnocení nefinanční.

Podklady pro nefinanční hodnocení představují statistické údaje, především velikost a stáří firmy. Dobrému hodnocení v tomto ohledu pomáhá absence negativních informací. Výsledné nefinanční hodnocení ale ovlivňují také další aspekty, od údaje, zda je firma plátcem DPH po její geografickou působnost. Jedná se vlastně o jakési upřesnění představy o stavu firmy, které určuje výsledné hodnocení.

Podle jakých parametrů subjekty hodnotí CRIBIS?

Aplikace při posuzování porovnává více ukazatelů, protože index CRIBIS je generován na základě finančních i nefinančních kritérií. Jedná se tedy o souhrnnou část celého reportu s hodnocením A1 (nejvyšší) až E (nejnižší).

Semafor CRIBIS dále značí, jak závažné informace jsou u firmy evidovány a skupinový semafor CRIBIS hodnotí, jaké varovné informace jsou známy o ekonomicky spjatých subjektech. Jak už totiž jistě víte, tak riziko nespočívá v samotných firmách, ale v osobách, které za danými firmami stojí.

Pravděpodobnost bankrotu vám zase napoví, s jak velkou pravděpodobností se může hodnocená společnost do jednoho roku ocitnout v konkurzu.

Které hodnocení mohu považovat za dobré?

Pokud u firmy svítí zelený semafor CRIBIS a index CRIBIS má maximálně hodnotu B2, kterou má přibližně 25 % subjektů, můžete s ní bez obav navázat spolupráci.

Subjekty se zeleným semaforem CRIBIS a indexem CRIBIS C1 až C2 se řadí mezi průměrné, se kterými se pojí potenciální riziko.

V případě, že má firma hodnocení C3 a nižší, můžete si být téměř jisti, že se jí nedaří, měli byste si ji více prověřit, případně být přísnější při stanovování podmínek obchodního vztahu.

Pokud vás téma tohoto e-booku zaujalo a rádi byste znali více podrobností, kontaktujte náš helpdesk nebo navštivte naše webové stránky www.cribis.cz.

Kontakt

helpdesk.cz@crif.com



